



Valadas Coriel & Associados

Um passo na internacionalização da firma

A Valadas Coriel & Associados integrou-se na rede internacional de escritórios de advocacia Grimaldi Alliance. À *Advocatus*, o *managing partner* sublinha que será um “passo grande passo na internacionalização” da firma.

Texto **FREDERICO PEDREIRA**
Fotografia **D.R.**



“O mercado português é limitado e competitivo”. Foi assim que João Valadas Coriel, *managing partner* da Valadas Coriel & Associados (VCA) começou por referir como sendo um dos motivos para a recente integração da firma na rede internacional de escritórios de advocacia, Grimaldi Alliance, fundada pela firma italiana Grimaldi Studio Legale.

“Uma sociedade com vinte e pouco advogados, para trabalhar em *lean full service*”, tem de procurar alianças e partilha de conhecimento com parceiros mais fortes e com capacidade de competir com as grandes sociedades e cativar as grandes empresas, sobretudo as transnacionais”, explica à *Advocatus* o *managing partner*.

Ainda assim, João Valadas Coriel confidencia que a sociedade já tinha recusado vários convites para participar em alianças, mas que o convite do Grimaldi Studio Legale “está num patamar diferente”.

“Fomos convidados pelo professor Francesco Schiaudone por recomendação de outros escritórios estrangeiros com quem trabalhamos, e acreditamos que com a dimensão e qualidade da Grimaldi Alliance daremos mais um grande passo na internacionalização da VCA”, reforça.

Para João Valadas Coriel não existe propriamente uma integração no escritório internacional, uma vez que “cada escritório mantém a sua identidade”. “A aliança, para além do estatuto de *best friends*”, leva a cabo muitas iniciativas transnacionais”, acrescenta.

Segundo o *managing partner*, a Grimaldi tem uma equipa “muito forte” em direito europeu e concorrência, possuindo um escritório próprio em Bruxelas para acompanhar assuntos comunitários.

“Numa primeira fase, temos duas ambições: representar empresas italianas em Portugal e empresas portuguesas em Itália e, por outro lado, integrar propostas multijurisdicionais para empresas e organismos transnacionais. A Grimaldi é também forte no direito da arte e dos bens culturais, que a VCA pratica para várias instituições portuguesas. Em qualquer projeto de investimento estrangeiro em Portugal ou vice-versa, o músculo da Grimaldi potencia a nossa equipa aguerrida e experimentada”, nota o líder da VCA.

Questionado se existiriam mais oportunidades de negócio ao juntarem-se a firmas multinacionais, João Valadas Coriel espera um aumento do *“deal flow”*, uma vez que a integração oferece “soluções globais a entidades que operam em múltiplas jurisdições”. O *managing partner* conta ainda com a partilha de conhecimentos e a experiência dos vários escritórios que integram a firma internacional.

“A Grimaldi Alliance permite alargar a nossa rede de ação, vincado a nossa presença no mercado europeu, assim como poder acompanhar eficazmente os

João Valadas Coriel confidencia que a sociedade já tinha recusado vários convites para participar em alianças, mas que o convite do Grimaldi Studio Legale “está num patamar diferente”.

nossos clientes fora de fronteiras, beneficiando de uma equipa multidisciplinar, com profissionais altamente qualificados e cada vez mais especializados, com profundo conhecimento dos mercados locais”, assegura.

À *Advocatus*, João Valadas Coriel conta que a pandemia Covid-19 atrasou o processo de implementação, mas que já foi possível fazer *“tenders* em conjuntos e criar um guia internacional de medidas governamentais para lidar com o Covid”.

Dois novos *Of Counsels* em 2020

No início do ano, a VCA reforçou a equipa de direito imobiliário, construção e engenharia com a integração de Miguel Tönnies e Miguel Cavazzini, enquanto *Of Counsels*, advindos ambos de empresas.

“A VCA tem cada vez mais trabalho sofisticado na área do imobiliário e os ‘Migueis’ como lhes chamamos, para além de serem excelentes pessoas e excelentes advogados, têm uma *expertise* única no campo da construção e projetos complexos, bem como de contratação pública nacional e internacional”, explica o *managing partner* à *Advocatus*.

João Valadas Coriel advertiu que o setor imobiliário vai sofrer “pelo menos um soluço dos grandes” e que a “indisposição só passará quando a livre circulação de pessoas e bens for efetivamente repos-

ta”. Ainda assim, garante que existem muitos projetos em compasso de espera.

Fundada em 2001, os primeiros 20 anos de atividade, segundo o *managing partner*, foram de especialização, “criando departamentos diferenciados para as várias áreas do direito, formando pessoas e permitindo oferecer aos nossos clientes um serviço de qualidade competitivo e *on time*”. Com atualmente 28 colaboradores, o líder da VCA garante que na firma cada advogado tem de ser um “polímata” e que, em cinco anos, duplicaram a faturação.

“Começámos como advogados de barra principalmente, mas na prática, éramos uns ‘faz-tudo’. Tínhamos como lema de que não havia assunto que um advogado, estudando e perguntando, não pudesse lidar. Não tenho nada contra a especialização, mas creio firmemente que se deve começar por ser um advogado generalista para ter uma visão abrangente da profissão e do mundo em que vivemos”, nota.

Mas para os próximos 20 anos, João Valadas Coriel acredita que uma “outra geração terá chegado à liderança da sociedade” e que essa geração já se encontra em preparação.

“A pouco e pouco tornar-me-ei uma espécie de advogado emérito, mas os verdadeiros advogados nunca se reformam completamente. O diabo sabe muito, não porque é diabo, mas porque é velho. Espero que esta sociedade seja uma mistura equilibrada de irreverência e inovação, com experiência e pragmatismo. Quero que sejamos conhecidos por sermos muito bom naquilo que fazemos e que merecemos cada cêntimo que custamos. Não nos irá ver a entrar em guerras de preços e corridas sem nexo para o fundo do poço”, garante.

“A gestão da crise feita na Europa tem sido um suicídio económico”

Face à pandemia Covid-19, a VCA adotou o regime de teletrabalho, apesar de continuar a existir presenças físicas no escritório. “Eu venho ao escritório todos os dias e temos sempre outros dois advogados em rotação para assegurar es-



Com atualmente 28 colaboradores, o líder da VCA garante que na firma cada advogado tem de ser um “polímata” e que, em cinco anos, duplicaram a faturação.



“A gestão da crise feita na Europa, com exceção dos escandinavos, tem sido um suicídio económico. As consequências não podem ser boas, sobretudo num país que, em quatro anos de crescimento, gastou tudo o que tinha e o que não tinha.”

João Valadas Coriel
Managing partner da VCA



crituras e outras urgências que exijam a presença física dos colaboradores”, conta o advogado.

Para João Valadas Coriel, o novo mecanismo laboral é bastante positivo e a adaptação superou as expectativas, “até com ganhos de produtividade”.

Entres as medidas adotadas pela sociedade, está a aposta na dinamização de ferramentas digitais e a criação de um *helpdesk* com advogados de todas as áreas.

“A gestão da crise feita na Europa, com exceção dos escandinavos, tem sido um suicídio económico. As consequências não podem ser boas, sobretudo num país que, em quatro anos de crescimento, gastou tudo o que tinha e o que não tinha. Vai haver muita devastação no tecido económico e as medidas anunciadas de apoio à economia, como escrevi noutros fóruns, foram *too little too late*. Em 6 de maio, mais de um terço das empresas não tinha recebido o *lay off* e os propalados milhões de empréstimos bonificados ainda não tinham chegado a três por cento das empresas”, assegura o *managing partner*.

O advogado acredita que o impacto da pandemia na firma está dependente do grau de interesse dos investidores estrangeiros em Portugal, quer particulares quer empresas.

Derivado da pandemia Covid-19, o principal desafio apontado por João Valadas Coriel para as sociedades de advogados é “sobreviver”.

“Não nos iludamos, nada nem ninguém aguenta meses de suspensão da economia, muito menos as sociedades de advogados portuguesas penalizadas por um regime fiscal absurdo e que nos põem em desvantagem face às sucursais das multinacionais e aos braços legais das *Big Four*”, conclui.

O *managing partner* acredita que o futuro passa pelo investimento em tecnologias de informação e “todas aquelas ferramentas que ainda são apenas *showcase*, mas que se generalizarão em breve, como o *blockchain*, *machine learning* e *AI*”. ●